

1. **Ter conhecimento da sua situação**: isso significa que você deverá estar convicto do quanto realmente ganha (sua renda); também terá que ter domínio sobre o quanto lhe onera o custeio familiar mensal (suas despesas), se existe excedente financeiro (sobras), se possui investimentos ou aplicações financeiras e se dispõe de ativos (carros, imóveis, ações) que possam ser vendidos para solucionar o seu problema, e se - num esforço extra - a família consegue enxugar um pouco mais as despesas, gerando mais 'sobras'. Lembre-se que mesmo em uma renegociação, há cobrança de juros;
2. **Entender o seu caso específico**: se você ainda não atrasou pagamentos está em situação vantajosa em relação a alguém que já tenha parcelas atrasadas. É lógico que a negociação com o banco se dará de forma distinta nesses dois exemplos. Portanto, também nesse caso, tempo é dinheiro, e a rapidez poderá representar vantagem em termos de taxas e tarifas bancárias menores;
3. **Saber avaliar a melhor solução**: nesse tipo de negociação dificilmente haverá solução única. Há um leque de possibilidades, e você deverá estar apto a escolher a que melhor lhe convier, sempre tendo como foco a contratação da menor taxa possível, dentro de um prazo que seja razoável para que você liquide a dívida sem muito sofrimento financeiro. Saber comparar taxas e entender o que está envolvido na negociação, sob a ótica do 'oponente' (banco) é uma vantagem competitiva importante;
4. **Fazer as contas**: uma renegociação não pode representar o suicídio financeiro do devedor. Ela tem que ser ao menos minimamente vantajosa em comparação com a situação anterior, senão não faz sentido. Entender os cálculos, estar de posse de informações sobre a concorrência (outros bancos) e saber projetar eventuais cobranças de taxas extras fazem toda a diferença nesse tipo de decisão;
5. **Saiba até aonde você pode chegar**: fazer, antecipadamente, uma simulação da sua situação e de como você imagina que o banco lhe acenaria é uma boa decisão. Assim como simular onde se situa o seu limite de pagamentos, a fim que essa eventual renegociação não produza queda substancial de qualidade de vida. De posse desses 'limites', o próximo passo é negociar, e barganhar muito. Jamais apresente uma proposta de reescalonamento de dívidas que você não possa cumprir. Esse é um pecado mortal. Entenda que qualquer credor (e até os bancos) têm o máximo interesse em receber os seus créditos. Vença a negociação pelo cansaço e tente pagar aquilo que lhe é possível;
6. **Aprenda a se desfazer de bens**: quando a pessoa possui dívidas, e tem investimentos no banco ou bens (terrenos, imóveis, ações), a venda desses ativos é uma boa decisão para liquidação definitiva do problema. Isso porque o rendimento que esse patrimônio produz jamais cobrirá o montante dos juros cobrados pelas dívidas. Saiba se desapegar;
7. **Procure ajuda profissional**: educadores financeiros e especialistas da área são os profissionais a serem buscados quando ou o cliente não tem segurança de estar fazendo a coisa certa, ou quando a sua situação econômico/financeira for preocupante. Aproveite e solicite um estudo de readequação do orçamento doméstico, para que esse tipo de problema não venha a se repetir.